

Sebastião Carlos Velasco e Cruz*

Ensaio — Em que sentido o processo da crise da economia e da sociedade brasileira influencia as condições para a integração do empresariado brasileiro na globalização?

S.V.C. — Globalização é um termo equívoco. Na linguagem corrente, ele é empregado usualmente para descrever a nova configuração supostamente assumida pela economia mundial sob o impulso das inovações revolucionárias nas tecnologias de informação e de comunicação, com as mudanças institucionais que elas acarretam. A globalização, diz-se, anula as fronteiras entre as economias nacionais, dissolvendo-se estas em mercados “globais”, cobrindo todo o Planeta. Na globalização, os Estados nacionais perdem muito de sua razão de ser e vivem profunda crise. A globalização abole o espaço: nela, não cabe mais falar em empresa brasileira, alemã, ou norte-americana. O que há são empresas globais, que se movem segundo a apreciação de suas posições relativas nos respectivos mercados globais, desprovidas de qualquer vínculo especial com seus países de origem.

Essa idéia é falsa. Globalização, nesse sentido, é a palavra-chave, o abraçadabra de um discurso mistificante, que encobre as realidades da velha política de poder nas relações entre os Estados e exime os Governos nacionais de responsabilidade pelas conseqüências impopulares das políticas que adotam.

Prefiro falar, mais neutramente, em reestruturação da economia mundial e reservar o termo “globalização” para designar uma das tendências contraditórias que marcam tal processo. Este é movido pela ação conjugada de agentes econômicos e atores políticos — Estados e instituições supranacionais. A tendência à globalização manifesta-se com maior vigor neste ou naquele âmbito, mas de maneira alguma pode ser tida como o “fim”, o “destino” desse processo, ou a expressão verdadeira de sua realidade atual.

* Professor do Departamento de Ciência Política da UNICAMP, Visiting Scholar no Center for Latin American Studies da Stanford University (1995/96).

A duração e a severidade da crise afetam drasticamente as condições para a integração do empresariado brasileiro nesse processo. Por um lado, elas difundem pautas defensivas de comportamento, que, embora positivas para a saúde financeira das empresas, incidem negativamente sobre o conjunto da economia e desqualificam essas mesmas empresas para o exercício de um papel mais saliente na economia internacional. Por outro lado, elas enfraquecem o Estado brasileiro, reduzindo sobremaneira sua habilidade para operar internamente como suporte à atividade empresarial e para defender os interesses econômicos do País na arena internacional.

Ensaio — Na sua opinião, as políticas atuais do Governo brasileiro vão na direção de uma adequada integração?

S.V.C. — Em termos. A estabilização monetária é essencial, mas ela vem sendo feita com base em políticas que penalizam a indústria e produzem desequilíbrios macroeconômicos capazes de ameaçar os resultados até aqui alcançados. Ademais, o atual Governo carece de proposta mais ampla e coerente de política industrial — aliás, a maneira como foi realizada a mudança recente de titulares do Ministério da Indústria e Comércio (MIC) dá uma boa indicação da importância atribuída pelo Governo à matéria.

Ensaio — A história e o desempenho do empresariado asseguram a existência de alguma fração de capital para a condução de políticas que levem a sociedade brasileira a um melhor estágio econômico, político e social?

S.V.C. — Não cabe esperar de qualquer segmento do empresariado que ele aponte o caminho para a superação dos problemas nacionais. Os empresários, mesmo quando se expressam por intermédio de suas associações mais abrangentes, falam sempre em nome de interesses particulares. A definição de estratégias de desenvolvimento e de projetos nacionais é uma tarefa desempenhada tipicamente por agentes sociais de outra natureza: intelectuais, políticos, tecnocratas. Empresários, individualmente ou em grupos, podem dedicar parte maior ou menor de seu tempo a tal atividade. Mas, ao fazê-lo, atuam como “intelectuais”, ou como políticos, não em sua qualidade de empresários. Estratégias econômicas e projetos nacionais distintos hierarquizam diversamente interesses de setores e de empresas, que mantêm com os mesmos relações de “afinidades”. Sendo assim, seria o caso de inverter a pergunta: tomando como ponto de partida tal ou qual projeto, indagar do posicionamento provável de diferentes segmentos empresariais.

Ensaio — No processo de integração, com quais elites internacionais o empresariado brasileiro se aliará ou se manterá aliado?

S.V.C. — O “empresariado brasileiro” enquanto tal não se alia a “elites internacionais”. Empresas brasileiras associam-se de diversas maneiras a empresas ou grupos internacionais, mas as circunstâncias que presidem essa decisão variam infinitamente ao longo do tempo, de acordo com as características de cada setor e com a posição relativa de cada empresa nessa realidade setorial. Desse ponto de vista, não há como generalizar.

Mas o empresariado e — muito além dele — a sociedade brasileira estão chamados a se pronunciar coletivamente sobre uma questão afim. Refiro-me à definição de qual a estratégia de inserção internacional a escolher e, mais precisamente, de que atitude tomar em relação ao tema da integração hemisférica — a idéia da criação de uma zona interamericana de livre comércio lançada pelo Presidente Bush e encampada pelo governo democrata, que lhe deu uma nova feição na Cúpula de Miami, em dezembro de 1994. A esse respeito, três breves comentários: (a) ao debater essa proposta, não se deve tomar como certo que ela venha a se afirmar como vitoriosa, mesmo nos Estados Unidos; a criação do NAFTA foi uma decisão sumamente contestada, e não há qualquer indício de que sua extensão ao conjunto do hemisfério o seja menos, muito pelo contrário; (b) na discussão dessa hipótese, há que se rejeitar a perspectiva estritamente comercialista — mensuração dos ganhos quantitativos, na verdade irrisórios, que poderiam advir estaticamente da criação de uma tal zona de livre comércio —; as negociações incluirão certamente outros temas não relacionados com o comércio; é na ótica mais ampla das relações diplomáticas que o assunto deve ser examinado; (c) nesse sentido, a insistência da diplomacia brasileira na definição do Brasil como *global trader* e a ênfase que ela coloca no Mercosul, com a perspectiva de ampliá-lo para o conjunto dos países sul-americanos, parecem-me totalmente corretas.

Ensaio — E como você vê as relações dos segmentos empresariais norte-americanos com os latino-americanos?

S.V.C. — De maneira geral, a América Latina ocupa uma posição marginal nas preocupações do Governo e dos meios empresariais norte-americanos, cujas atenções estão todas voltadas para a Europa e, cada vez mais, para a Ásia — com ênfase na Coreia, na China e no Japão. Nesse quadro, as relações variam segundo o país e os setores considerados. O México é hoje uma extensão da economia norte-americana. Vários países latino-americanos,

a começar pelo nosso, interessam bastante como “mercados emergentes”, isto é, praças mais ou menos seguras, onde se pode obter elevada remuneração para aplicações de curto prazo. Quanto ao investimento direto, até aqui o interesse continua se demonstrando escasso.

Duas ressalvas: (a) não cabe tirar conclusões apressadas da comparação entre fluxos de investimento externo para a América Latina e outras regiões; as economias latino-americanas distinguem-se, no conjunto dos países em desenvolvimento, pelo elevado grau de internacionalização de suas estruturas produtivas; o fato de que o fluxo de investimento estrangeiro seja menor do que em áreas mais novas, em si mesmo, não deve espantar; (b) ao contrário do que ocorreu na Argentina e no Chile, embora tenham suspenso quase totalmente os seus investimentos, no auge da crise as multinacionais no Brasil consideraram o volume de capital imobilizado aqui e decidiram ficar; esse fato representa um trunfo com que devemos contar (BIELSCHOWSKY).

Ensaio — Que estratégia e alianças o empresariado norte-americano está adotando no atual processo de globalização/mundialização?

S.V.C. — Estratégias empresariais variam de acordo com as características de cada setor e a posição relativa de cada empresa nos mesmos. No plano das relações de mercado, não cabe falar em “estratégias do empresariado norte-americano”. Isto não quer dizer que seja impossível falar de orientações estratégicas em níveis mais agregados — isto é, linhas de ação adotadas por segmentos amplos do empresariado. Só que, nesse nível, o que temos são coordenadas de ação cujo foco e o lugar de resolução é a arena do Estado. Nesse plano, sim, vem ocorrendo, nos últimos anos, uma mudança significativa, que nos diz respeito muito de perto.

Tradicionalmente, o debate da política econômica internacional norte-americana foi pautado pela oposição entre setores “velhos” (tecidos, aço, por exemplo) — introvertidos e protecionistas — e setores competitivos — liberais, multilateralistas. Desde a Segunda Guerra Mundial, a supremacia destes últimos deu suporte ao sistema do GATT e às sucessivas rodadas de liberalização comercial realizadas no âmbito dessa instituição sob o signo de seus dois princípios básicos: nação mais favorecida e tratamento nacional. Nos anos 70, o consenso em torno dessa política começou a ruir. Inicialmente, prevaleceu uma tendência predominantemente defensiva: o recurso cada vez mais freqüente a barreiras não tarifárias (criação de regimes especiais para certos produtos, como o Acordo Multifibras; processos “antidumping”, acordos de “restrição voluntária”, etc.) para aplacar a pressão dos novos concorrentes

(Japão e os chamados Novos Países Industrializados, aí incluído o Brasil). Mais adiante — e agora sob a vanguarda de indústrias novas, dinâmicas, tecnologicamente “de ponta” —, essa tendência cedeu lugar a uma postura eminentemente “ofensiva”: uso agressivo do poder norte-americano para “abrir mercados” e exigir de outros países a adoção de leis, instituições e práticas consonantes com os interesses das empresas norte-americanas.

Dadas as limitações de espaço, não tenho como comentar, ainda que brevemente, o significado e as implicações dessa mudança, cujos efeitos pudemos sentir na pele durante todo o processo de discussão da nova Lei de Propriedade Industrial. Para não deixar a questão em aberto, prefiro citar a palavra insuspeita de Jagdish Bhagwati, Professor da Universidade de Columbia, autoridade indiscutível em matéria de comércio exterior, conselheiro do Diretor-Geral do GATT e uma das expressões mundiais mais destacadas do liberalismo econômico na atualidade.

“A Lei ‘Omnibus’ de Comércio e Competitividade, de 1978, reforçou a seção 301 da Lei de 1974 a fim de que os Estados Unidos pudessem fazer uso de retaliações comerciais contra países estrangeiros que adotavam políticas unilateralmente chamadas por nós de desleais. Entre estas práticas, naturalmente, estava a negativa de proteger a propriedade intelectual, no nível em que (nossos *lobbies* industriais) julgavam adequado (...) Observe que o nosso poder não é usado aqui para sancionar direitos de comércio vigentes (...) Trata-se, simplesmente, de demandas para mudar o mundo segundo a imagem reclamada pelos nossos *lobbies*.”

“Obviamente, quanto mais dura a proteção, maiores tendem a ser os *royalties* que o nosso pessoal consegue. Mas as regras que maximizam essa proteção não são necessariamente ótimas, socialmente falando (...) porque os benefícios da difusão de tecnologia são reduzidos pela proteção maior (...) Interessantemente, como a defesa de nossa posição maximalista é terrivelmente fraca, em base utilitária, os porta-vozes do governo (...) deslocaram a questão para uma abordagem em termos de “direitos”. Assim, os Embaixadores Yeuter, Hills e Kantor têm falado de “pirataria” e “roubo” ao reclamar proteção à propriedade intelectual (...) Os *lobbies* também vêem isto como um grande expediente para ganhar terreno. Afinal de contas,

como você pode defender o roubo! Assim, nós obscurecemos o fato de que, na realidade, a questão chave não é a de proteger, ou não proteger, mas de quanta proteção dar.” (BHAGWATI, 1994).

O irônico é que esse discurso, tão singelamente descoberto em sua falsidade por Bhagwati, vem sendo repetido anos a fio na imprensa brasileira, com o endosso de um sem-número de luminares pátrios. Palavra de colonizador na boca de colonizado.

Ensaaios — Qual papel o Estado vai assumir nessa etapa da mundialização?

S.V.C — Papéis variados. É um equívoco falar abstratamente de Estado e economia, Estado e globalização, como acontece usualmente nas discussões sobre a “crise do Estado nacional”. O Estado capitalista existe e sempre existiu no plural, como unidades de um sistema de Estados. Se quisermos avançar em terreno menos batido, devemos olhar para o que se passa nesse universo. E aí, sim, vamos perceber coisas diferentes e contraditórias. Alguns Estados vivem efetivamente crises terminais, fragmentam-se ou desaparecem simplesmente, como a antiga Alemanha Democrática. Outros, pelo contrário, fortalecem-se e passam a exibir atributos de soberania que, em passado recente, lhes faltavam — que se pense, por exemplo, no Japão. Outros, a maioria talvez, continuam, ou se deslocam para a categoria intermediária dos “quase-Estados”, para usar a expressão de um estudioso. As “funções” do Estado variam de um para outro desses três grupos. Hoje, como antes, casos nacionais bem-sucedidos de desenvolvimento capitalista continuam tendo como correlato histórico a presença de Estados fortes, capazes, internamente, de assegurar incentivos e disciplinar a atividade dos capitalistas e de bem representar os seus interesses no plano externo. A tendência à globalização não muda esse dado; em certo sentido, o reforça. A questão para nós, no Brasil, é a de saber se seguimos esse caminho ou se nos condenamos a viver indefinidamente em posição de subalternidade.